

# Sanojen logistiikkaa

SEPPO HELMINEN

Konsulttikieli luo taikuutta, kun sitä sovelletaan outoon ympäristöön. Näin tekee Arto Salminen, jonka kirjassa eräs lääkintäupseeri sanoo sodan olevan vuorovaikutusta. Siihen vuorovaikutusprosessiin määrätään kolme asevelvollista, joiden tehtävänä on kantaa nukutettuja sikoja ammuttavaksi. Testataan, miten eri rynnäkkökiväärien luodit vaikuttavat ammuttuihin. Sen jälkeen varusmiehet kantavat haavoittuneet metsään pystytettyyn kenttäsairaalaan. Haavoittuneet eli sotilaita simuloivat siat pannaan hoitojonoon niin kuin ihmisetkin, ja osa niistä kuolee niin kuin ihmisistäkin.

Sotaharjoitus on kaksivaiheinen: ampua ja hoitaa. Jälkimmäisen tarkoitus on katsastaa, millainen on puolustusvoimien konsernirakenne. Lähin esimies Tuppervaara kertoo armeijan toiminnan ytimen olevan logistiikassa. Vaikeuksia toki on. Tuotanto on vaikeasti ennustettavissa, semminkin kun kaatunut sotilas on tuoretuote, helposti pilaantuvaa tavaraa. Ihmiskropan kyseessä ollessa jakelukustannuksia alentava välivarastointikaan ei tule kysymykseen.

Avainsanaksi nousee asiakastyytyväisyys. Tuppervaaran mukaan tuotteille on jakelukanava, mutta on löytynyt myös markkinointikanava satavuotisine asiantuntijaperinteineen:

”Kirkon kanssa meillä on strateginen allianssi. Kirkko hoitaa omalla tyylillään osan tiedonvälityksestä ja markkinointituesta. Kirkko on meille vähittäiskauppa, jolla on suora yhteys asiak-

kaaseen. Me ollaan tukkuporras. Me toimitetaan tavara. Tuotanto on vihollisen toiminnasta riippuvainen, siihen voidaan vaihtaa vain osittain.”

Ydinosaamisalueita armeijassa ovat logistiikka ja tappaminen:

”Niitä me ei voida ulkoistaa, paitsi logistiikasta kuljetukset. Kesko hoitaisi ne vielä tehokkaammin. Kauimpana ydinosaamisesta on tietenkin tämä tapettava aines eli kaatuneiksi tuomitut, tykinruoka. Kuoleminen on aina ulkoistettu niin kauan kuin sotia on käyty. Tapettavat otetaan reservistä. Ydinosaamista ei voi vaarantaa. Kriisitilanteessa kukaan tämän nuotion ympärillä ei kaadu, paitsi tuo oppilas ellei hän suunnittele upseerin uraa.”

Eräät upseereista näkevät puolustusvoimien konsernirakenteen liian korkeana ja hierarkkisenä. He pohtivat, miten parinkymmenen sissin joukko on pitänyt pilkkanaan suuria armeijoita. Organisaatiota pitäisi madaltaa ja pitäisi miettiä myös fuusioitumista. Onhan olemassa skinejä, helvetin enkeleitä ja ekoterroristeja. Nehän toki ovat idiootteja, mutta niillä on ydinosaamista. Sieltä siis iskujoukkojen malli.

Salmisen kirjan logistinen tehokkuus päättyy kuitenkin samaan pisteeseen kuin monen todellisen konsultinkin puhe. Kirjassa kokelas kysy upseerilta, mihin nuo sianruhot viedään:

– ”En tiedä. Mutta sen mä tiedän, että tuosta teltan edestä alkaa joustava kaksisuuntainen materiaalivirta ja tämä sairaala on raaka-ainelähde. Kokonais-

Arto Salminen  
Lahti  
WSOY, 2004

materiaalivirran hallinta vaatii, että possut kulkee koko logistisen putken läpi mahdollisimman tehokkaasti aina loppukäyttäjälle saakka.”

– ”Mitä se tarkoittaa”, kysyi kokelas.

– ”Vittu kun tietäisi”, vastaa Pähkinäsaari.

Kirjan rinnakkaistarinarassa eletään toisenlaista todellisuutta. Päähenkilönä on pienen tuontifirman omistaja. Tässäkin Kesko ja muut liikeketjut ovat tehokkaita. Niiden osaamisalue on tässä tapauksessa se, että ne ovat suuria. Ne ovat puristaneet yrittäjän niin ahtaalle, että kaikki lailliset yrittämisen tiedot ovat ummessa. Hänen röyhkeä kaverinsa pelkistää tilanteen niin, että rosvoja on vain kahdenlaisia: laillisia ja laittomia. Lailliset – kuten suuret ketjut – työntävät pienemmät laittomiksi rosvoiksi. Siinä ei taistella markkinaosuudesta vaan elämisen oikeudesta.

Tuontiyrittäjä joutuu koukkaamaan laittomuuden puolelle lainaamalla rahaa koronkiskurilta saadakseen lunastettua tullista parituhatta lämpöpuhallinta myydäkseen ne sitten Keskon sisäänostajalle. Mutta sisäänostaja on jo pannut ”pojat” tilaamaan niitä Kiinasta. Kun logistiikkaakin on kunnossa, ne maksavat vain kolmanneksen siitä, mitä yrittäjän laadukkaat ranskalaiset tuotteet maksavat.

Siinä on yrittäjän omavaraisuus katkolla. Se kun on kiinnitetty taloa myöten. Mutta laittomilla markkinoilla myös henki saattaa olla katkolla. Laittomilla markkinoilla kovuus on karkeampaa ja jotenkin toisenlaista, yrittäjä on niille liian heikko. Mutta basaaritalous kukoistaa ja vie liikeketjuiltakin asiakaskuntaa:

”Kansa köyhtyy vuosi vuodelta. Koko ajan tulee uusia työttö-

miä. Ja sitä mukaa kysyntää laittomalle tavaralle, tulee uusia yrittäjiä käpykaartiin, tulee uusia kirpputoreja, uusia pimeän tavarankäpyn kaupustelijoita, tulee niitä jotka eivät veroja maksele, tulee salakuljetettua röökiä, tulee piraattituotteita, tulee venäläisiä kauppiaita, jotka myy tavarat kulmilla suoraan muovikassista. Kun ihminen joutuu työmarkkinatuella tai harkinnanvaraiselle, niin basaaritalouden kauppi-

aat hieroo käsiään. Ei köyhällä ole varaa ostaa marketista muuta kuin tonnikalaa ja sitäkin harvoin.”

Basaaritaloudessa ei valistuneesti kysytä tuotteen tai tavarankäpyn lähtömaata tai alkuperää. Täällä määrää raha tai sen puute niin kuin tietysti laillisellakin puolella, mittakaava vain on eri. Tärkeintä ovat asiakastytyväisyys ja se, että logistinen ketju toimii.